

mercadoindustrial.biz

punto de encuentro de la industria

Nº 40 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

INNOVACIÓN LA GRAN APUESTA

Entrevista: *Las empresas buscan socios que puedan trabajar mano a mano con ellos*

Manuel Prats Filgueira, director general del Grupo Alfaland



Opinión: *Vamos a sorprender...*

Víctor Vilas, director comercial de And Soft España

Y mucho más...



Vivir de rentas o innovar

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Deberíamos empezar a plantear qué tipo de economía queremos para definir nuestro futuro sobre unos modelos que, por su sencillez, todo el mundo comprende.

Ahora mismo parece que disfrutamos en España de un modelo basado en la renta, es decir: en la consecución de bienes y la obtención de beneficio ya sea por alquiler o por especulación. Aunque legítimo, este modelo de generar riqueza es muy sensible ante las crisis y poco solidario, porque la codicia es cegadora. Ello queda patente en el ejemplo del "reventón" de la burbuja inmobiliaria y explica, de una manera simple, por qué el acaparamiento y la especulación ahora queman las manos de la propiedad sobre bienes y productos básicos o de primera necesidad.

Otro modelo conocido es la producción obsesiva, sin mayor freno que la propia capacidad física. Pero es cosa de épocas de carencias y desarrollo ya olvidadas.

La experiencia demuestra que el modelo que nos conviene es el de la innovación. La creatividad, la invención, la capacidad para mejorar son elementos para dinamizar cualquier economía, porque a medio y largo plazo crean estabilidad en los centros de producción y dan grandes rentabilidades a las inversiones. Algo tan simple es lo que nos puede sacar de la crisis, pero el ingenio y la creatividad no es exclusiva de países como los Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Inglaterra o Suecia, por ejemplo. Aquí hay de sobras. Sólo necesitan financiación. Y si no la dan los bancos ni el Estado, la deberían ofrecer inteligentemente las grandes fortunas o grupos de inversores privados. El Estado debe premiar todas las iniciativas que movilicen el capital "dormido" para que invertir en innovación sea más atractivo que alquilar o vender metros cuadrados.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

El coche eléctrico como objetivo de una nueva industria de automoción más innovadora y sostenible.

La voluntad para alcanzar acuerdos entre la patronal y los sindicatos con el fin de despejar incógnitas que faciliten la salida de la crisis.

La voluntad de la U.E. para ayudar solidariamente a cualquiera de sus miembros si no consiguen superar sus dificultades económicas internas.

Abajo

Por activa y por pasiva: La insoportable ausencia generalizada de crédito.

La falta de oportunidades reales para las personas emprendedoras, más si son jóvenes. Hacen falta estímulos.

La insensible carga fiscal que soportan pequeñas empresas y autónomos, especialmente en relación al I.V.A.

“Las empresas buscan socios que puedan trabajar mano a mano con ellos”



Manuel Prats Filgueira, director general Alfaland

En un año tan complicado como el que se acaba de cerrar, ¿que tendencias ha seguido el mercado de la manutención?

El 2009 ha sido un año muy duro y este que acaba de comenzar todavía lo será al menos durante los primeros seis meses, con un mercado que empezará a dar señales de reactivación en la segunda parte del año, sin duda ayudado por las princiapeles economías Europeas de la zona Euro. De cualquier manera, en Alfaland hemos sabido adaptarnos a ello ya que nuestros servicios van mucho más allá de la venta de productos, sino que ofrecemos al mercado soluciones globales en cuanto a tecnología y servicios de gran valor añadido. En este momento, precisamente, las empresas buscan socios que puedan trabajar mano a mano con ellos y encontrar fórmulas para ajustar costes sin olvidarse de la calidad. Ahí es desde donde Alfaland trabaja desde hace tiempo con el reconocimiento de clientes de todos los sectores

¿Cuáles han sido las novedades más importantes de Alfaland durante 2009?

Uno de los principales hitos de este año ha sido la inauguración de nuestro nuevo centro logístico en Zaragoza donde contamos con una superficie de mas de 6.500 m2, también asumimos un proceso de racionalización agrupando distintas actividades de Alfaland en unas nuevas instalaciones en Pinto.

Desde la división de equipos, a pesar de la situación económica difícil, hemos aportado al mercado las últimas novedades de Hyster tanto en máquinas eléctricas como térmicas, con tecnologías muy avanzadas. Por su parte, la División de Sistemas ha seguido trabajando tanto con nuestros partners tecnológicos como con clientes que han confiado en nuestras soluciones de llave en mano.

En 2009 hemos finalizado la revisión cualitativa de nuestro Plan Estratégico con unos resultados muy ilusionantes, que nos permiten ver con optimismo y trabajo los objetivos en los que tenemos que poner “foco y métrica” hasta 2014.



“Nacimos y crecimos en los primeros años al amparo de una gran marca y de la mano de nuestros clientes poco a poco nos adaptamos a un mercado cuyas necesidades han ido evolucionando”.

El recién celebrado 80 aniversario de Hyster ha demostrado la buena salud de una marca de referencia. ¿Cómo se traslada esa celebración a la actividad de su partner en España y Portugal?

La historia de Alfaland va inevitablemente de la mano de una marca de referencia en el mercado como es Hyster, así la historia de Hyster en España y Portugal está íntimamente ligada a Alfaland. No es fácil llegar a los 80 años de vida en una empresa y si esta ha confiado en una empresa española, con cobertura íberica, desde hace casi tres décadas por algo será. Con Hyster hemos pasado de ser una compañía meramente distribuidora de sus productos a ofrecer soluciones globales para la cadena de suministro.

Grupo alfaland
soluciones integrales para la logística

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

El aniversario de Hyster ha coincidido con una situación económica mundial muy complicada pero, a pesar de todo, se ha seguido apostando por innovar y nuevos productos. Pero, sin una red cercana, esos nuevos equipos de Hyster no podrían llegar a los clientes. Ahí es donde Alfaland toma la responsabilidad con una red propia y un servicio de primera clase.

Alfaland ha crecido y se ha diversificado en los últimos años. ¿En qué ha consistido esa tarea?

Nacimos y crecimos en los primeros años al amparo de una gran marca y de la mano de nuestros clientes poco a poco nos adaptamos a un mercado cuyas necesidades han ido evolucionando. No bastaba con distribuir equipos, sino que había que dar todos los servicios añadidos en torno a ellos, desde la necesaria postventa a soluciones de financiación, asesoría técnica, etc. Por ello, hemos ido creciendo en estos años, completando nuestro portfolio de soluciones y servicios para poder dar respuesta de valor a la mayor parte de las necesidades de la cadena de suministro.

Esta orientación nos ha obligado a buscar los mejores productos y soluciones tecnológicas en el mercado, siendo socios en la Península Ibérica de las marcas líderes mundiales. Ahora podemos afirmar que somos expertos en, por supuesto, equipos de manutención y auxiliares de marcas líderes, líderes en alquiler de equipos, expertos en sistemas de gestión de flotas y auténticos consultores y proveedores de soluciones logísticas que pasan tanto por gestión de almacenes y de la cadena de suministro con aplicaciones de informáticas lideres en Europa y a nivel mundial de RedPrairie, la dotación de equipos de alta tecnología como terminales de radiofrecuencia LXE y Motorola, redes inalámbricas Cisco y Motorola, la última tecnología en sistemas de gestión por voz de la mano de nuestro partner Vocollect y proyectos llave en mano donde la tecnología RFID apunta como una tecnología de futuro.

La filosofía de trabajo Alfaland es buscar la solución más rentable en la cadena de suministro para nuestros clientes, implantarla, adecuarla y evolucionarla según requiera el mercado, bajo la premisa de pensar en global y actuar en local, de manera que nuestros clientes puedan beneficiarse de nuestra red tanto comercial como de servicio posventa.

www.alfaland.es



"Nuestros servicios van mucho más allá de la venta de productos"

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Grupo alfaland
soluciones integrales para la logística



Manuel Prats Filgueira es economista y ha desarrollado su vida profesional en el sector logístico, tanto en España como en Estados Unidos. Fue nombrado director general de Alfaland en el año 2007. Dirige una gran compañía con 28 años de experiencia en ofrecer soluciones globales para la cadena de suministro.



El Grupo Alfaland está especializado en ofrecer soluciones globales para la cadena de suministro, siendo una de las corporaciones más importantes a nivel ibérico en el sector. Creada en 1983 como distribuidora de equipos de manutención, Alfaland ha evolucionado y crecido para proveer tanto de equipos como de soluciones completas a las empresas ligadas al mundo de la logística. Así, a través de sus divisiones de Equipos y de Sistemas cuenta con clientes tan importantes como el Grupo PSA, Grupo Leche Pascual, Telefónica, Repsol YPF, VW, Mercedes, DHL, FCC Logística o UTi, entre otras.

SICK amplia el abanico de soluciones para la industria postal



La compañía presenta una amplia gama de productos y servicios que ayudan a aumentar la eficiencia de manera continuada y llevar a cabo las tareas principales de identificación, detección, verificación y medición. Además consigue combinarlos con sistemas de pesaje a fin de obtener todos los datos que constan en el objeto, para optimizar la planificación del transporte y determinar los costes exactos del mismo.

En el sector de la paquetería y el transporte, además del peso, lo que determina el número de paquetes o palets que pueden cargarse en un camión o un avión es el tamaño. La ecuación según la cual un peso bajo corresponde a un paquete pequeño no suele ajustarse a la realidad y, en muchos segmentos de la logística de la distribución, el volumen ya es uno de los valores más importantes a la hora de facturar para los proveedores de servicios de transporte.



La empresa ha desarrollado ahora una solución básica y económica de dimensionamiento, pesado y exploración a medida, el sistema DWS510 Static. Diseñado para cargas de trabajo bajas, está formado por el sistema de medición de volumen VMS510, una sólida báscula estática y un lector de mano para la identificación, todo ello integrado en un robusto armazón de tubo de acero. De esta manera, pueden medirse objetos con unas dimensiones mínimas de 50x50x50 mm de manera sencilla y fiable, con una desviación máxima de solo ±5 mm. Gracias a su armazón plegable y sus ruedas integradas, este sistema puede transportarse fácilmente para maximizar los ingresos con una inversión de capital mínima.

SICK ofrece también soluciones que van de sistemas sencillos y ligeros basados en parrillas para la detección de paquetes grandes a sofisticados sistemas 3D que pueden detectar paquetes delgados e irregulares como sobres de plástico y cartas. Una ventaja más de los sistemas de visión 3D de gama alta es que también miden con precisión la posición del objeto sobre la cinta transportadora.



Una de las últimas innovaciones de la empresa es el clasificador VMS520 Sorter, diseñado para medir las dimensiones de objetos de prácticamente cualquier forma en clasificadores tipo “tilt tray sorter” y “crossbelt”.

www.sick.es

España, país invitado en la CeBIT2010



La feria CeBIT 2010 que se celebrará del 2 al 6 de marzo en Hannover se prepara para abrir sus puertas. Más de 80 empresas españolas de tecnologías de la información y telecomunicaciones participarán con una superficie total de 2.600 m2 bajo el paraguas *España, país invitado*. Visitantes y expositores de más de 70 países y un sinnúmero de sucesos, conferencias, shows, tours guiados y actividades paralelas sitúan a CeBIT 2010 entre las actividades feriales de mayores dimensiones e internacionalidad en el planeta.

CeBIT 2010 constituye una plataforma ideal que permite a los expositores y visitantes de todo el mundo beneficiarse del potencial del mercado español de las TIC. Asimismo, la presencia de personalidades como la canciller alemana Angela Merkel y el presidente del gobierno español José Luis Rodríguez Zapatero atraerán la atención de la política internacional a CeBIT 2010, lo que potenciará las relaciones de negocios y vínculos que se celebren en tal contexto.

www.cebit.de



El SIL 2010 promociona la automatización

Recientemente tuvo lugar una sesión dedicada a las nuevas tecnologías para presentar la nueva “SIL TECH AREA", promovida por el Salón Internacional de la Logística y de la Manutención y que que contó con la colaboración de “Manutención & Almacenaje, Revista de Logística”, la Fundación ICIL y la Universitat Politécnica de Catalunya (UPC).

www.silbcn.com



Ejemplo de iniciativas para crecer

And Soft España, filial de la multinacional europea experta en software full web y colaborativo para empresas de transporte y logística, ha explicado sus resultados en España durante el 2009. La facturación, antes de impuestos, creció un 27% respecto al ejercicio anterior. La cartera de clientes ha aumentado con una compañía nueva cada mes. Un ritmo que refleja las inversiones tecnológicas de pymes y operadores logísticos, a la espera de la recuperación económica. También, los resultados globales de And Soft han sido positivos, gracias a la apertura de nuevos mercados en Holanda y Dinamarca.

www.andorrasoft.com



"Vamos a sorprender"



Víctor Vilas, director comercial de And Soft España

¿Cómo consiguen acercarse a sus clientes?

Un año más confiamos en un Salón Internacional como el SIL, porque es el mejor servicio que podemos ofrecer a nuestra actual cartera de clientes y al mercado. Vamos a sorprender a los profesionales del transporte y la logística con varias novedades de producto en las que venimos trabajando en los últimos meses. Por ejemplo, en lo que respecta al control del riesgo global de las operaciones, la seguridad en la venta y mejoras en el apartado de Taller.

¿Qué previsiones tienen para el 2010?

Perdura entre las empresas la incertidumbre que arrancó a finales del 2008. Ya son demasiados meses trabajando sin planificación y sólo preocupados por sobrevivir un día más. Desde And Soft, vamos a continuar dando valor al sector logístico, con profesionalidad y calidad de servicio, con el único objetivo de aportar competitividad a nuestros clientes. Vamos a seguir siendo sensibles a nuevas fórmulas de riesgo compartido, facturación, garantías y mantenimiento, porque es la única forma de salir adelante.



Automatica 2010 se promociona en España

Recientemente contamos con dos ruedas de prensa, convocadas en Madrid y Barcelona, por la feria internacional de automatización y mecatrónica Automatica 2010, que se celebrará en paralelo con Intersolar, en el recinto de la feria de Múnich del 8 al 11 de junio.

Automática es el salón monográfico internacional que reúne bajo un mismo techo todos los segmentos de la robótica y la automatización. Se convoca con gran éxito desde 2004 con una periodicidad bianual en la Nueva Feria de Múnich. El objetivo de esta feria es representar la cadena completa de creación de valor.

Tras la proyección industrial de Automatica se encuentran la Messe München GmbH y la Agrupación Profesional de Robótica y Automatización de la VDMA, patrocinadora de la feria. Las cifras de visitantes y expositores de AUTOMATICA München son revisadas por un auditor imparcial encargado por la Sociedad Ferial para el Control Voluntario de los Datos de Ferias y Exposiciones (FKM) e internacionalmente certificadas por la UFI (Global Association of the Exhibition Industry).

AUTOMATICA
INNOVATION AND SOLUTIONS

Asistimos a la rueda de prensa celebrada en Barcelona, en la además de su representación local y el apoyo de directivos de Kuka, nos visitaron Anja Schneider, directora de Automatica, y Patrick Schwarzkopf, director de VDMA Robotics+Automation.

www.automatica-munich.com

Norbert Dentressangle supera el reto de la crisis con rigor en la gestión

El grupo multinacional especializado en servicios de transporte y logística, cerró el ejercicio 2009 con una cifra de negocios que asciende a 2.719 millones de euros, un 12,5% menos que el año anterior. Durante el último cuatrimestre acusó un cambio de tendencia disminuyendo el ritmo de caída al -3,9%. El beneficio operativo esperado para 2009 se mantiene similar al del ejercicio 2008, próximo a los 80 millones de euros.

Por divisiones, Norbert Dentressangle concentró el 55% de sus ventas en Transporte y el 45% en Logística. En concreto, en 2009 la división de logística fue la que mejor comportamiento tuvo con unos ingresos de 1.233 millones de euros, un 9,6% menos que el año anterior. La división de transporte obtuvo una cifra de ventas de 1.486 millones de euros, lo que supone una disminución del 14,8% con respecto a 2008. Esta bajada se fundamenta en la propia caída de las ventas de sus clientes, la rebaja en el precio del gasoil y el debilitamiento de la libra frente al euro.

Según informa la compañía, el nivel de actividad de este operador logístico se ha visto claramente perjudicado por la desaceleración que ha sufrido la economía. En este contexto, el Grupo Norbert Dentressangle ha sido particularmente riguroso en su gestión, la contención del gasto y la adaptación de sus recursos a la nueva realidad de la economía. Esta política le ha permitido minimizar el efecto de la caída en ventas sobre el beneficio operativo manteniendo su rentabilidad. El endeudamiento neto ha registrado una ligera disminución en 2009, por lo que se confirma su capacidad para garantizar un sólido crecimiento en los próximos años.

www.norbert-dentressangle.com





Zetes explica el uso de las nuevas tecnologías AIDC

Zetes España organizó varias ruedas de prensa en Madrid y Barcelona sobre la tendencia del mercado en cuanto a las tecnologías de identificación, captura de datos y movilidad (AIDC), con el objetivo principal de analizar, en base a la experiencia adquirida, el uso de las nuevas tecnologías orientadas a la optimización de los procesos de la cadena de suministro y a la reducción de costes operativos.

Asistimos a la de Barcelona, en la que, con un carácter práctico, Jordi Soler expuso el estado actual y la evolución del uso de tecnologías, como la RFID, la Voz, la Tecnología de Visión, soluciones en Movilidad, y la sinergia de éstas en la industria. La rueda de prensa en Madrid corrió a cargo de José Fanego.

Jordi Soler, Professional Services Manager de Zetes España

www.zetes.com



Traiglefer potencia su desarrollo comercial

La empresa española especializada en actividades de logística y transporte, ha nombrado recientemente a Darío Ramón López como para fomentar la estrategia comercial de la empresa.

Natural de Asturias, de 33 años de edad, Darío Ramón es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo y Master en Gestión de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid.

El nuevo Responsable de desarrollo comercial de Traiglefer cuenta con una amplia experiencia tras ocupar distintos puestos de actividad en empresas del sector. En 2002 entró a formar parte de Traiglefer como Responsable de Zona de Barcelona hasta el año 2009, donde es nombrado responsable de grupaje y distribución de la compañía, puesto que ha ocupado hasta su actual nombramiento.

www.traiglefer.es

RS Components optimiza su inventario



Toolsgroup, proveedor global de soluciones para la optimización del inventarios guiadas por la demanda, anuncia que RS Components implantará la solución innovadora Service Optimizer 99+ para mejorar los procesos de demanda, así como los parámetros de control de seguridad, con objeto de garantizar altos niveles de disponibilidad (Nivel de Servicio) al tiempo que se mejora la eficiencia del capital circulante.

RS Components es un distribuidor electrónico, electromecánico e industrial de más de 450.000 productos con más de 2.500 proveedores. RS da soporte a más de 1,6 millones de clientes en todo el mundo, incluyendo el aprovisionamiento de los componentes de desarrollo y mantenimiento de ingeniería en más de 80 países.

www.toolsgroup.es

Nuevos nombramientos en DSV en España



La multinacional danesa del sector del transporte y de la logística empieza el 2010 renovando la cúpula directiva de DSV en España con tres profesionales de gran experiencia en el sector.



Magnus Malmqvist, de nacionalidad sueca, accede a sus 37 años al cargo de director general de DSV Road Spain SAU. Hasta ahora directivo en la división de transporte terrestre en DSV Suecia durante los últimos 10 años, Malmqvist cuenta con una amplia experiencia en el sector del transporte terrestre dentro del grupo. Xavier Juncosa, de 43 años de edad, asumirá el reto de la Dirección General de DSV Solutions Spain SAU, empresa del grupo DSV Spain dedicada a la prestación de servicios logísticos. Finalmente, Iban Mas, de 36 años y natural de Igualada (Barcelona), sigue al mando de la división de transporte aéreo y marítimo DSV Air & Sea SAU.



DSV en España se estructura en 3 empresas: DSV Road Spain SAU, especializada en transporte terrestre, DSV Air & Sea SAU, especializada en el transporte aéreo & marítimo y DSV Solutions Spain SAU, que ofrece soluciones de logística. DSV dispone en nuestro país de 20 centros distribuidos a lo largo de toda la geografía nacional y más de 100.000 metros cuadrados de almacenes. La empresa cuenta con un equipo humano en España de 650 profesionales.

www.dsv.com

Crucigrama

Horizontales

1.- Demonio pequeñito. 2.- La letra más constante. Al revés, entreguen. 3.- Título honorífico de caballero en Inglaterra. Ganso. 4.- Atrevimiento. Cien en la numeración romana. 5.- Radio de la circunferencia. Río que discurre por las provincias de Jaén, Albacete, Murcia y Alicante. 6.- Existe. Al revés, ceremonias. 7.- Cabecilla. Adora con pasión. 8.- Despedida. El primero.

Verticales

1.- Corta la oreja. 2.- Disco membranoso del ojo entre la córnea y el cristalino. Ansia. 3.- Conjunto de las trece monedas que, al celebrarse el matrimonio, entrega el desposado a la desposada. Vigésima primera letra del alfabeto griego. 4.- Símbolo químico del berilio. Ambición. 5.- Cincuenta en la numeración romana. Escucho. Sur. 6.- Ingenua, imprudente. 7.- Astilla o palo de madera impregnados en resina que sirve para alumbrar. Composición en verso del género lírico. 8.- Al revés, nota musical. Fachadas.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2					■			
3				■				■
4							■	
5		■						
6			■					
7					■			
8						■		

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	N	O	D	O	S	■	A	D
2	U	T	E	■	A	S	M	A
3	S	E	D	I	C	I	O	N
4	■	R	I	L	A	R	■	Z
5	T	O	C	O	■	E	R	A
6	E	■	A	T	I	N	A	S
7	M	U	D	A	B	A	■	E
8	A	■	O	S	A	S	E	N

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona **Tel** 93 531 18 55 **Fax** 93 428 19 73
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número.